

## دروازه چین به روی تجارت باز می شود

Helen Yates سردبیر مجله Global reinsuranu

ترجمه: نازنین حسینی فارغ التحصیل موبسه آموزشی عالی

سال خوک سال بیمه و بیمه اتکائی چین  
امپراطور چین دروازه های خود را به روی تجارت باز می کند  
Helen مهم ترین چالش های بازار و اعضای جدید آن را بررسی می کند

را تایید می کند: ۲۰ سال آینده زمانی بسیار هیجان انگیز برای بیمه گران چینی و سرمایه گذاران در صنعت بیمه در این کشور خواهد بود. طبق برآورد S&P، به نظر می رسد صنعت بیمه در چین طی یک دهه، براساس حق بیمه های دریافتی تبدیل به سیستم بیمه ای پیشرو گردد. ایشان افزود: "طی ۱۰ تا ۱۵ سال آینده من به هیچ وجه تبدیل چین به بزرگترین بازار بیمه در دنیا را دور از ذهن نمی بینم."

چین در راستای ورود به تجارت جهانی (WTO) دروازه های خود را در دسامبر سال ۲۰۰۳ به روی بیمه گران غیر عمر خارجی و دسامبر سال ۲۰۰۴ بر روی بیمه گران عمر خارجی باز کرد. دور از ذهن نیست که در طی یک هفته یا کمتر پیشنهاد کاری متقابل از جانب یک بیمه گر، بیمه گر اتکائی یا بروکر دریافت خواهد کرد.

خدمات مالی زوریخ، ACE و بروکرهایی از جمله Willis، Marsh، Benfield، Aon تنها تعدادی از کسانی هستند که مدعی پیشرفت در آینده می باشند. از جنبه بیمه گران اتکائی Aon، willis تنها بروکرهای بین المللی با سهم ۵۰٪ سهم و یک گواهی نامه بیمه ای کامل در چین می باشند. در ماه مارچ،

## دسترسی بیشتر بازار به بیمه گران خارجی و حذف محدودیت های جغرافیائی که به دنبال عمل کردن چین به تعهدات

### WTO اتفاق

### افتاد اولین گام

بود

با توجه به سنن مبتکرانه و تاریخ قابل توجه اما پرتلاطم چین، کوشش آن برای رشد و توسعه اقتصادی به آسانی امکان پذیر نمی باشد. توافق بر استقبال از یک بازار مرفقی در اقتصادی کمونیستی یک مانع بزرگ است.

David Laskey مدیر بیمه اتکائی (آسیائی) Hannover life Re در هنگ کونگ دلیل آن را این می داند که آنها یک اقتصاد باز می خواهند، ایشان می افزاید: "آزادی اقتصادی روز به روز بیشتر و بیشتر می شود، اما تا آزادی سیاسی هنوز راه زیادی در پیش است. بنابراین آنها یک مبارزه بسیار بزرگ در پیش روی خود دارند." اما با گذشت زمان و صبر در این مهم شرایط بهتر می شوند و چین به قول خود در زمینه پیشرفت در بیمه و بیمه اتکائی جهانی و زدن تلنگری به این بازارهای جدید پیش می رود.

در حقیقت فرصت های موجود در چین که به سرعت در حال ترقی است باعث شده اند که صنعت دچار هیجانی شدید شود.

Roge Wilkinson مدیرعامل Willis در آسیا اظهار می کند: "هیجان به اندازه کافی نمی تواند وضعیت را توصیف کند." Laskey نیز این مطلب

## اصلاحات و قانونگذاری

توسعه اقتصادی و یک سری اصلاحات مهم مولفه‌های اصلی تعیین‌کننده این رشد می‌باشند. Wilkinson در این باره توضیح می‌دهد: "قانونگذاران نسبت به شروع کردن کار بسیار مشتاق بوده‌اند." ایشان افزود: "WTO به بیمه‌گران خارجی اجازه ورود می‌دهد، بعلاوه IPO به بیمه‌گران منطقه کمک می‌کند و این بیمه‌گران ناچار خواهند بود به طریق شفافتری بیمه‌نامه را صادر کرده و در نهایت میزان نرخ‌ها را به دست آورند (به این دلیل که هیچ کدام از شرکتهای منطقه در حال حاضر نرخ ندارند). بنابراین تمامی این قضایا باعث می‌شود که صنعت بیمه در چین شکوفا شود."

دسترسی بیشتر بازار به بیمه‌گران خارجی و حذف محدودیت‌های جغرافیایی که به دنبال عمل کردن چین به تعهدات WTO اتفاق افتاد اولین گام بود. اصلاحات اخیر توسط CIRC انتظار می‌رود باعث افزایش شفافیت بازار گردد. در سال ۲۰۰۵، CIRC قوانین بیمه اتکائی را کاهش داد و مسئله بیمه‌گروهی را به طرز واضحی مشخص کرد. State council نیز مدیری جهت نظارت بر اقدامات اصلاحی ممتد قانونگذاران بیمه اعزام کرد.

واضح است که مدیر، نقش پراهمیت بیمه را در تشویق به مصرف محصولات وطنی پائین آوردن نرخ سپرده‌ها و تسریع سرمایه‌گذاری مدنظر قرار می‌دهد. این توجه نقش بیمه‌گران خارجی را نیز خصوصاً به عنوان یک منبع نوآوری و استانداردهای بالا در نظر دارد. در واقع مدیرعامل بر پذیرش استانداردهای بین‌المللی توسط بیمه‌گران منطقه‌ای تاکید نمود. Clarence Wong رئیس تحقیقات اقتصادی و مشاوره، در آسیا برای شرکت Swiss Re تاثیر بیمه‌گران یا بیمه‌گران اتکائی را در بازار به عنوان یک عامل مهم در پیشرفت چین قلمداد می‌کند:

در حالیکه این انحصار هنوز ادامه دارد (طبق آمار S&P 20 شرکت تاپ کشور جمعاً ۹۴/۵٪ از حق بیمه عمر و ۹۷/۲٪ از حق بیمه غیر عمر را به خود اختصاص می‌دهند). شرکتهای خارجی هم اکنون رشد سریعتری را نسبت به هم‌تایان خود در منطقه دارا می‌باشند. (طبق آخرین گزارش در روزنامه چینی).

تاثیر عمیق بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکائی خارجی باعث رقابت شدیدی می‌گردد. مسئله رقابت و به علاوه افزایش اخیر پیشنهادهای کلی ارائه شده توسط تعدادی از شرکتهای بیمه واقع در منطقه شرایط را برای یک بازار شناورتر و شفافتر آماده نموده است. Phil Smith رئیس مالی شرکت Zurich Greater چین اعلام کرد: "ما کاربردهای زیادی در IPO برای ارائه‌دهندگان بیمه عمر و غیرعمر می‌بینیم.

این کاربردها باعث مدرنیت‌شدن بسیار سریع این شرکتهای، رسیدگی دقیق بسیار بالا به آنها و در دسترس دادن سرمایه بسیار زیاد شده است." ضمناً گرچه تفاوت‌های بزرگی بین قسمتهای شهری و روستائی مناطق مختلف چین همچنان وجود دارد، سطح رفاه کلی جامعه در حال افزایش می‌باشد.

در خصوص این تفاوت می‌توان به این نکته اشاره نمود که (بین سالهای ۲۰۰۱ تا ۲۰۰۵)، GDP چین به میزان ۱۰٪ سالانه رشد کرد.

این رشد باعث شد که اقتصاد این کشور طبق آمار Development Bank Asian به یکی از سریع‌ترین اقتصادهای در حال رشد تبدیل گردد.

Laskey پیش‌بینی می‌کند: "رشد در حال افزایش کشور و همچنین افزایش GDP در شهرهای بزرگ (مخصوصاً Beijing و Shanghai) باعث به وجود آمدن خود بیمه‌گری دائم خواهد شد."

لویدز اعلام کرد مجوز گواهینامه رسمی را از قانونگذار چینی در شانگهای جهت آغاز عملیات شرکت بیمه‌گر اتکائی جدید خود به نام شرکت بیمه اتکائی لویدز چین دریافت نمود. شرکت جدید یک نمبر "A" را بلافاصله از AM Best دریافت نمود.

هیئت مدیره Lloyds آقای Lord Levene عنوان کرد: "عملکرد عالی بیمه اتکائی Lloyds در چین باعث می‌شود که تاثیر و حمایت خود را در این صنعت در کل دنیا گسترش داده و تبدیل به یکی از پیشروترین اقتصادهای در حال رشد در جهان شویم." این مسئله تنها یک ترافیک یک طرفه نیست. بیمه اتکائی چین و تعدادی از بیمه‌گران منطقه در حال سرمایه‌گذاری پیشرونده‌ای در بازارهای بیمه اروپا، آمریکا و آسیا می‌باشند.

## چین دیروز در مقایسه با امروز

Laskey اظهار داشت: با اینکه تصور می‌شد زمان زیادی جهت تغییر اقتصاد قدیمی طراحی شده در مرکز و سیستم کمونیستی قدیمی به اقتصاد بازار لازم است، این تحول در زمان کوتاهی و بدون درنگ اتفاق افتاد.

در حالیکه چین در عرصه اقتصادی در حال تبدیل شدن به یک رویه موفقیت‌آمیز است، صنعت بیمه آن طبق نظر Benfield هنوز در مرحله ناپختگی قرار دارد. با اینحال این صنعت چشم‌انداز خوبی دارد.

CIRC انتظار دارد رشد حق بیمه در این ۳ سال باقی تا سال ۲۰۱۰ در دامنه ۱۷-۱۵٪ باشد (این ارقام توسط S&P تایید شده‌اند) این رشد باعث می‌شود در طی این دوره حق بیمه‌ها دوبرابر شود. حق بیمه تا سال ۲۰۰۱ با نرخ ۲۵٪ سالانه افزایش یافته، یعنی به مقدار ۶۱ بیلیون در سال ۲۰۰۵ رسیده است.

”بیمه‌گران خارجی محصولات جدیدی وارد می‌کنند و توسعه کانالهای توزیع جدید را تشویق می‌نمایند.“ او در این باره توضیح می‌دهد: ”همزمان، رقابت خارجی برای افزایش کارایی شرکت‌های داخلی و محور قرار گرفتن مشتری در آنها به عنوان یک کاتالیزور عمل می‌نماید.“

با اینحال با وجود اصلاحات اخیر، موضوعاتی در مورد ریاست و شفافیت همچنان باقی می‌مانند. ما با دانش و حمایت قانونگذار یک سری معاملات را انجام داده‌ایم که ممکن است این معاملات در قوانین ممالک دیگر مجاز نباشند. “ایشان افزود که تفاوت‌هایی در قوانین شرکت‌ها وجود دارد و گاهی تاثیر منطقه بمانند مانعی بر قانونگذاری خصوصاً برای آن دسته از بیمه‌گران که شبکه‌ای وسیع از شاخه‌های منطقه‌ای دارند عمل می‌کند.

Laskey بیان می‌کند: عملکرد در سطح منطقه، بیشتر توسط افراد محلی انجام می‌شود تا مدیریت مرکزی، ایشان افزود: ”شما چگونه ساختار این شرکت‌های بین‌المللی بزرگ را طوری تغییر می‌دهید که تاثیری بر انگیزه و وفاداری مدیران و پرسنل مجموعه نگذارد؟“

### فشار قیمت گذاری

این خطر نیز وجود دارد که در بازار رقابتی امروز بسیاری از بیمه‌گران سعی در انتخاب سهم بازاری و رای از مقررات بیمه‌گری دارند. Mauria Williams مدیرعامل تیم AMETA در Willis Re در این باره می‌گوید: ”در تمامی سطوح مجازی رقابت شدیدی بر سر قیمت وجود دارد، بسیاری این رقابت را به ظهور پیوسته و ادامه‌دار بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکائی که به دنبال حصول سهمی از بازار جهت پوشش دادن هزینه‌های خود هستند نسبت می‌دهند.“ اما Wilkinson عقیده دارد که شرایط در

حال بهبود است و سهم بازار هنوز هم برای شرکت‌های بیمه چینی مهم است اما سودمندی نیز اهمیت دارد. مسئله مهم دیگر این است که بسیاری از بیمه‌گران بومی به طور عادلانه‌ای تامین مالی نمی‌شوند.

## این خطر نیز وجود دارد که در بازار رقابتی امروز بسیاری از بیمه‌گران سعی در انتخاب سهم بازاری و رای از مقررات بیمه‌گری دارند

که در چین هنوز به صورت zombies-walking dead هستند. Wong عقیده دارد که بیمه‌گران منطقه بایستی به خاطر حمایت از توسعه تجارت خود، سرمایه خود را نگهدارند، در غیر اینصورت آنها در مقایسه با هم‌تایان خارجی از نظر رشدی عقب می‌مانند.“

در این خصوص، IPO ها حرکتی بسیار مثبت تلقی می‌شوند. PICC و Life China به خرید و فروش سهام در Hong Kong و New York در سال ۲۰۰۳ تمایل نشان دادند. دومین بیمه‌گر بزرگ چینی در شاخه عمر Ping An مدتی قبل در همین سال وقف عام شد و China Re تصمیم طراحی دو IPO در هنگ‌کنگ و شانگهای گرفت که طبق گزارشات این IPO قرار است به ۲/۶ بیلیون دلار برسد. بعلاوه بیمه‌گران چین دیگر از جمله Pacific Insurance company Huatai، China Taikang Life Insurance Company، Tian An Insurance Company به دنبال خرید و فروش سهام جهت داخل کردن سرمایه و امور خارجی هستند. Wong در این باره توضیح می‌دهد: ”بیمه‌گران چینی متوجه شده‌اند که لازم است سرمایه خود را برای نگهداشتن خود در سطح استاندارد بین‌المللی در توانائی پرداخت قروض و همچنین ادامه دادن توسعه تجارت خود افزایش دهند. IPO ها از نظارت عالی و شفافیت بیشتر نیز حمایت می‌کنند.

### رقبای جدید در بیمه اتکائی

China Re بعد از دوره طولانی بهره‌مندی از انحصار تجارت، اکنون باید پذیرای رقبای جدید در صنعت بیمه باشند. طبق نظر Williams این رقبای جدید ممکن است امتیازی به صورت کوتاه مدت از جهت نوع کار داشته باشند. با اینحال Laskey این نظر را دارد که بیمه‌گر اتکائی (China Re) بایستی ارتباطات سیاسی خود را جهت حفظ موقعیت عالی خود به کار بندد. ایشان

S&P هشدار داد: ”سرمایه‌داری ضعیف و پیش‌بینی خسارت پایین از مقدار واقعی با وجود رشد زیاد حق بیمه ممکن است با وجود پیشرفت‌هایی در صنعت باعث مشکلاتی گردد. Wilkinson افزود: ”این یک احتمال است. به هیچ‌وجه نمی‌توان از این احتمال اخلال اجتناب کرد. البته من امیدوارم که بازار در طی این اخلال شکست عملیاتی ظهور نکند ولی در هر صورت نمی‌توان این احتمال را کاهش داد.“ طبق نظر Laskey کاملاً واضح است که کدام شرکتها آسیب‌پذیرتر هستند: ”شرکت‌هایی

کرده است که کشوری که جای رشد و تغییر دارد. به گفته Wilkinson مردم چین بسیار باهوشند و در فاصله زمانی بسیار اندکی به آنچه که در دنیای تجارت بین الملل لازم است می‌رسند. و در حالیکه چالش‌ها و ریسک‌های بالقوه نمی‌توانند فراموش شوند، اکنون به نظر می‌رسد چین در همان جایگاهی قرار دارد که باید باشد.

Phil Smith's Zurich در این باره اظهار می‌دارد: "ما معتقدیم که بیمه‌گران خارجی مانند چند سال گذشته سهم بازار را از آن خود می‌کنند. کار کردن بر روی اطلاعات مشتری، استعدادهای جوان جهت آگاه ساختن مشتریان، سیستم توزیع و در نهایت متقاعد کردن مشتریان به این که یک محصول بیمه‌ای مطلوب تر از قیمت و هزینه پرداختی بابت آن است کلید طلایی جذب مشتریان می‌باشد."

با استعداد هیچگونه کمبودی وجود ندارد، مسئله‌ای که در آن کمبود بسیاری احساس می‌شود افراد مستعد باتجربه کاری است. Willis و Zurich و Swiss Re همگی بادر نظر گرفتن اهمیت سرمایه‌گذاری در منطقه برنامه‌های آموزشی ویژه فارغ‌التحصیلان را در Main Land China و Hong Kong آغاز نموده‌اند. Wilkinson پیش‌بینی می‌کند: "برای بروکر بیمه‌ای جدال بر سر استعداد آغاز خواهد شد زیرا تعداد زیادی نیروی انسانی پرانرژی و خلاق در چین وجود دارد ولی تعداد خیلی کمی از آنها سابقه بروکری بیمه را دارند."

این برای بیمه‌گران اتکائی که کار خود را در چین آغاز می‌کنند بسیار پراهمیت است که واگذارکنندگان ریسک را نسبت به اهمیت بیمه اتکائی مطلع کنند. Wong در این باره می‌گوید: "بعضی خریداران هنوز بیمه اتکائی را مانند هزینه‌ای می‌بینند که باید از آن اجتناب شود و از درک نقش بیمه اتکائی در ریسک‌کاری و اداره سرمایه عاجزند."

برای بیمه‌گران خارجی تقاضای کار جدید کردن می‌تواند مثرتر باشد. Wilkinson در این باره می‌گوید: "آنها سعی دارند در مناطقی تمرکز کنند که خود بیمه‌گران چینی چندان تمرکز چندانی ندارند." افزایش مالکیت خودرو و قیمت‌های بالای ماشین باعث شده است که بیمه اتومبیل بیشتر از سایر بیمه‌ها خریداری شود. با این وجود هم Wong و هم Wilkinson پیش‌بینی می‌کنند که بیمه مسئولیت به دنبال لزوم مسئولیت در قبال کالا و دادخواهی‌های داخلی - در مقوله‌های مختلف مربوط به مسئولیت - تبدیل به یک منطقه در حال رشد جدید خواهد شد. بقیه خطوطی که رشد سریع می‌طلبند عبارتند از بیمه عدم‌النفع، بیمه محصولات کشاورزی و بیمه درمان بازرگانی.

در این زمینه می‌گوید: "اگرچه واگذاری اجباری در سال ۲۰۰۶ حذف شد، هنوز فشار سیاسی زیادی وجود دارد، بنابراین در چین یک امتیاز اساسی در زمینه ارتباط و تعامل با دولت و همچنین ارتباطات سیاسی وجود دارد. در مورد اخیر بیمه‌گران اتکائی چینی می‌توانند به واگذارندگان ریسک رجوع کنند و به آنها بگویند: "نظری به ارتباطات ما بیندازید، آیا اکنون مایل به ایجاد رابطه با ما نیستید؟"

اما در مورد Williams، بیمه‌گر بیشتر در جریان امور است. در آخرین اطلاعیه آن که تصمیم به استفاده از تکنولوژی بیمه اتکائی الکترونیکی گرفته شده است تقاضای کار از خارج چین پیشنهاد می‌گردد. Williams در این مورد توضیح می‌دهد: "China Re با وجود حذف واگذاری‌های اجباری و رسیدن رقبای جدید در منطقه، در سال ۲۰۰۷ سهم بازار خود را افزایش داده است. Guanxi - که به معنی ارتباط است - و درک عمیق در مورد دینامیک بازارشان، آنها را تبدیل به یک رقیب سرسخت برای اعضای جدید بازار خارجی می‌کند."

Guanxi به همان اندازه که در بازارهای بیمه دیگر مهم است در بازار چین نیز اهمیت دارد. این مفهوم یک امتیاز عادی برای شرکت‌های منطقه و چالشی برای بیمه‌گران و بیمه‌گران اتکائی منطقه محسوب می‌شود. Wilkinson اظهار داشت: "به نظر من یکی از سودمندترین روش‌های انجام کار تجاری، انجام آن در چین می‌باشد." Laskey معتقد است که برای اعضای جدید بازار سودمندترین امر استفاده کردن از استعدادهای داخلی می‌باشد: "انجام کار در کشوری که زبان آن را نمی‌دانید نسبتاً مشکل است... راه درست این است که خود افراد چینی باشند."

چشم‌انداز مفسران بازار نسبت به چین هنوز به طرز شدیدی مثبت است. چین ثابت

با اینحال موضوع دیگری نیز توسط laskey مطرح می‌شود که: "در خصوص وجود افراد

